

COMUNICATO STAMPA

INTESA SANPAOLO: APPROVAZIONE DEI BILANCI 2006, DEL PIANO D'IMPRESA 2007-2009 E DELLA PROPOSTA DI DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI

PIANO D'IMPRESA 2007-2009

- **Crescita sostenibile organica:**
 - proventi operativi netti in aumento del 7% medio annuo nel triennio,
 - attivo ponderato per il rischio (RWA) in crescita del 9% medio annuo nel triennio, corrispondente a oltre 30 miliardi di euro all'anno.
- **Costi e rischi orientati alla crescita e all'efficienza:**
 - oneri operativi in calo medio annuo dello 0,4%, nonostante oltre 700 mln. di euro di maggiori costi per lo sviluppo (+5.400 risorse commerciali, +620 filiali in Italia e all'estero),
 - *cost/income ratio* al 42,0% nel 2009 (-10,2 p.p. rispetto al 2006),
 - rettifiche nette su crediti / crediti a 0,4% per tutto il periodo di Piano.
- **Significativi investimenti per lo sviluppo di medio periodo:**
 - attività promozionale: circa 800 milioni di euro di iniziative nel triennio,
 - formazione: oltre 500.000 giornate in media all'anno,
 - investimenti tecnologici e immobiliari per oltre 3 miliardi di euro nel triennio.
- **Risultato netto 2009 a 7 mld. di euro (4,4 mld. il dato 2006 omogeneo), utile netto per azione (EPS) 2009 a 0,57 euro (0,38 nel 2006).**
- **Dividendi totali pagati a valere sugli esercizi 2006, 2007, 2008 e 2009 pari ad almeno 18 miliardi di euro: "dividendi ordinari" da oltre 2,8 miliardi di euro sul 2006 a 4,5 miliardi di euro sul 2009, "dividendi straordinari" per 2 miliardi di euro da distribuire nel 2007 e per 2 miliardi nel 2008.**
- **Distribuzione di eventuale capitale in eccesso rispetto al valore obiettivo di 6,5% del *Core Tier 1 ratio* nel 2009.**

PROPOSTA DI DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI E DI RISERVE

- **"Dividendo complessivo" di 0,38 euro per ogni azione ordinaria e di 0,391 euro per ogni azione di risparmio.**
- **"Dividendo ordinario"¹ di 0,22 euro per ogni azione ordinaria e di 0,231 euro per ogni azione di risparmio.**
- **"Dividendo straordinario"¹ di 0,16 euro per ogni azione ordinaria e di risparmio.**

¹ Per "dividendo ordinario" si intende l'attribuzione (da utili e da riserve) di un importo uguale al dividendo distribuito da Banca Intesa S.p.A. nel 2006, pari a 0,231 euro alle azioni di risparmio e 0,22 euro alle azioni ordinarie. Per "dividendo straordinario" si intende la maggiore attribuzione agli azionisti rispetto al "dividendo ordinario".

Torino, Milano, 14 aprile 2007 – Il Consiglio di Gestione e il Consiglio di Sorveglianza di Intesa Sanpaolo si sono riuniti oggi, sotto la presidenza, rispettivamente, di Enrico Salza e Giovanni Bazoli.

Il Consiglio di Sorveglianza ha approvato il bilancio d'esercizio e consolidato di Banca Intesa e Sanpaolo IMI al 31 dicembre 2006, i cui progetti erano stati predisposti dal Consiglio di Gestione del 23 marzo scorso. Il Consiglio di Sorveglianza ha inoltre preso visione del bilancio pro-forma al 31 dicembre 2006 di Intesa Sanpaolo approvato dal Consiglio di Gestione sempre nella seduta del 23 marzo.

Il Consiglio di Gestione ha altresì proposto, e il Consiglio di Sorveglianza ha approvato, il Piano d'Impresa 2007-2009 e, in questo quadro strategico, hanno entrambi approvato la proposta di distribuzione di dividendi e di riserve da sottoporre all'Assemblea Ordinaria del 30 aprile e del 3 maggio 2007.

Con il Piano d'Impresa 2007-2009, Intesa Sanpaolo si pone l'obiettivo di crescere in misura significativa e in modo sostenibile assieme a tutti i propri stakeholder, obiettivo sintetizzato dalla crescita attesa della redditività del Gruppo, che è sostenibile perché organica, basata su ipotesi di scenario economico conservative e derivante da tre fondamentali linee d'azione:

- sviluppo di una base di ricavi ricorrenti,
- gestione di costi e rischi orientata alla crescita e all'efficienza,
- forti investimenti in risorse umane e tecnologiche.

Il risultato netto del Gruppo nel 2006 rappresenta una solida base di partenza per il Piano d'Impresa 2007-2009. A livello aggregato il Gruppo ha infatti conseguito un risultato netto pro-forma normalizzato² di 4,6 miliardi di euro e proventi operativi netti per 18,4 miliardi di euro.

Al fine di rendere omogeneo il punto di partenza del Piano d'Impresa con gli obiettivi 2009, il risultato netto pro-forma 2006 normalizzato è stato rettificato per tenere conto – dall'1/1/2006 – degli effetti sul perimetro del Gruppo derivanti dagli impegni Antitrust decisi ma non ancora realizzati (cessione di circa 200 sportelli e di un ramo d'azienda per la produzione e la gestione di polizze assicurative), dell'inclusione nel conto economico dal 1° gennaio 2006 di alcune operazioni straordinarie (acquisizione di Bank of Alexandria, American Bank of Albania, Banca Italo Albanese, Panonska Banka e Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna), nonché dell'ipotesi di quotazione del 30% di Eurizon, in linea con il Progetto di Fusione, arrivando a un risultato netto gestionale di 4,4 miliardi di euro, con un *cost/income ratio* del 52,2%.

Pieno successo della prima fase dell'integrazione e accelerazione nella crescita dei nuovi clienti

L'integrazione di Banca Intesa e Sanpaolo IMI procede nei tempi previsti:

- sono state rispettate tutte le scadenze previste per il completamento della fusione;
- già nel mese di dicembre 2006 è stato concordato con le Organizzazioni Sindacali un piano di uscite volontarie e incentivate del personale, anche se al contempo sono previste nuove assunzioni a partire dal 2008;

² Il Risultato Netto dei due Gruppi è normalizzato per tenere conto dell'impatto dell'ammortamento del costo di fusione escludendo gli oneri di integrazione non ricorrenti.

- dal primo gennaio 2007 sono state messe a punto soluzioni integrate per i sistemi di indirizzo e controllo, relative agli strumenti di reportistica direzionale e di controllo del rischio e ai processi creditizi;
- sempre nel mese di gennaio sono state prese tutte le decisioni relative alla struttura organizzativa e con la fine del mese sono stati nominati tutti i responsabili delle unità fino al 4° livello gerarchico;
- nel mese di febbraio è stato completato lo studio per la scelta del sistema informativo unico di gruppo ed è stato avviato il piano di integrazione informatica che si completerà entro il 2008, determinando sinergie per la sola area informatica pari a 430 milioni di euro, superiori rispetto a quanto stimato nel Progetto di Fusione per circa 160 milioni di euro;
- nel mese di marzo sono stati definiti nel massimo dettaglio i perimetri di clientela fra tutte le Business Unit, è stata avviata la gestione del transitorio per tutti i clienti Corporate ed Imprese, è stato allineato il modello distributivo sia sul Retail, sia sul Corporate e sulle Imprese;
- sono state lanciate le prime iniziative commerciali congiunte supportate da campagne pubblicitarie dedicate (es. Conto Zerotondo);
- sempre nel mese di marzo è stato completato il processo di preparazione del Piano d'Impresa 2007-2009 con il diretto contributo di tutte le strutture aziendali;
- il 3 aprile il Consiglio di Gestione ha approvato le facoltà di autonomia gestionale di dettaglio.

Grazie a questo rapido avvio si ritiene possibile il **completamento dell'integrazione nei tempi previsti nel progetto di fusione:**

- entro giugno 2007 verranno integrate, anche dal punto di vista informatico, le filiali della Rete Estera Corporate;
- entro la fine del 2007 saranno realizzate le fusioni societarie infragrupo (Banca Caboto-Banca IMI, BIIS-OPI, altre società prodotte, banche presenti negli stessi Paesi dell'Europa Centro-Orientale) e sarà integrata la Tesoreria;
- entro il 2008 sarà completata l'unificazione del sistema informativo.

Anche **nei primi tre mesi dalla fusione**, il nuovo Gruppo ha continuato a crescere e **l'acquisizione di nuovi clienti continua ad accelerare** (oltre 43.000 clienti netti in più da inizio anno alla fine di marzo sulla Banca dei Territori).

Obiettivi di redditività

Il Piano d'Impresa 2007-2009 conferma l'obiettivo indicato nel progetto di fusione di un **risultato netto pari a 7 miliardi di euro nel 2009**, a partire da 4,4 miliardi di euro nel 2006, che corrisponde a un **utile netto per azione (EPS)** in aumento da 0,38 euro del 2006 a **0,57 euro del 2009**, e si pone un obiettivo di **EVA[®]** (indicatore che in estrema sintesi misura la differenza tra rendimento e costo del capitale impiegato) in crescita da 1,8 miliardi di euro nel 2006 a **4 miliardi di euro nel 2009**.

Questi obiettivi discendono dalle seguenti principali dinamiche previste:

- **proventi operativi netti** in crescita media annua del 7% (da 18,5 miliardi nel 2006 a 22,6 miliardi nel 2009), nonostante l'impatto negativo delle recenti modifiche alla normativa sulla liberalizzazione dei servizi finanziari e la presenza nei risultati 2006 di alcune componenti di ricavo non ricorrenti;

- **oneri operativi** in calo medio annuo dello 0,4% (da 9,6 miliardi nel 2006 a 9,5 miliardi nel 2009);
- **cost/income ratio** al 42,0% al 2009 (-10,2 p.p.);
- crescita dell'**attivo ponderato per il rischio (RWA)** pari al 9% medio annuo, corrispondente a oltre 30 miliardi di euro all'anno;
- **rettifiche nette su crediti / crediti** a 0,4% per tutto il periodo di Piano.

Gli obiettivi del Piano d'Impresa risultano ambiziosi ma al contempo ragionevoli, in quanto basati su uno scenario economico conservativo che prevede una crescita media dell'economia italiana intorno all'1,7% per il 2007 e 2008 e dell'1,4% per il 2009 e tasso d'interesse di riferimento BCE stabile al 3,75% per tutto il periodo del Piano.

Obiettivi di patrimonializzazione

Il Piano prevede i seguenti obiettivi di patrimonializzazione:

- **patrimonio netto per azione** (incluso il risultato d'esercizio non distribuito) nel 2009 pari a 2,88 euro (2,67 euro nel 2006),
- **Core Tier 1 ratio** nel 2009 pari al 6,5% (8,6% nel 2006 pro-forma omogeneo al perimetro di Piano).

Ne consegue un **ROE** rettificato che cresce dal 15% del 2006 al 21% del 2009³.

Obiettivi di rendimento per gli azionisti

Il Piano d'Impresa prevede i seguenti obiettivi di rendimento per gli azionisti:

- **“dividendi complessivi”** pagati a valere sugli esercizi 2006, 2007, 2008 e 2009 pari ad almeno 18 miliardi di euro:
 - **“dividendi ordinari”** da oltre 2,8 miliardi di euro a valere sul 2006 a 4,5 miliardi di euro a valere sul 2009, pari a un *pay-out* di circa il 65% al 2009 (dividendo per azione da 0,22 euro per il 2006 a 0,35 euro per il 2009);
 - **“dividendi straordinari”**:
 - nel 2007 distribuiti 2 miliardi di euro,
 - nel 2008 distribuiti 2 miliardi di euro;
- **distribuzione di eventuale capitale in eccesso** rispetto al valore di 6,5% del *Core Tier 1 ratio* al 2009;
- **rendimento complessivo delle azioni** Intesa Sanpaolo nel periodo pari ad almeno il 52%⁴.

* * *

Nel quadro strategico del Piano d'Impresa, oggi il Consiglio di Gestione e il Consiglio di Sorveglianza hanno anche approvato la **proposta di distribuzione di dividendi e di riserve** da sottoporre all'Assemblea ordinaria del 30 aprile - 3 maggio 2007, che prevede la distribuzione di un **“dividendo ordinario”** pari a 0,22 euro per ogni azione Intesa Sanpaolo ordinaria e a 0,231

³ Risultato netto annuo, esclusi oneri di integrazione non ricorrenti e l'ammortamento del costo di fusione (ammortamenti pari a circa 400 milioni di euro nel 2006 e circa 300 milioni di euro nel 2009), rapportato alla somma dei dati di fine anno di capitale, sovrapprezzi di emissione, riserve e riserve di rivalutazione, esclusa la differenza di fusione.

⁴ Incremento 2009 vs 2006 patrimonio netto (incluso il risultato di esercizio non distribuito) più dividendi da pagare nel 2007 (solo componente straordinaria), 2008, 2009 e 2010 / Patrimonio netto 2006 esclusi i dividendi ordinari.

euro per ogni azione di risparmio (uguale al dividendo unitario distribuito da Banca Intesa nel 2006), con un conseguente *pay-out* “ordinario” di oltre 2,8 miliardi di euro, nonché la distribuzione di un **“dividendo straordinario”** pari a circa 2 miliardi di euro, con un *pay-out* **totale pari quindi a oltre 4,8 miliardi di euro** e l’attribuzione (con prelievo da utili di esercizio e da riserve) di un **“dividendo complessivo” pari a 0,38 euro per ogni azione ordinaria e a 0,391 euro per ogni azione di risparmio.**

All’Assemblea ordinaria verrà proposto di **ripartire il risultato d’esercizio 2006 di Banca Intesa S.p.A.** di 2.240.867.053,72 euro attribuendo un monte dividendi pari complessivamente a 1.671.866.475,82 euro, con un dividendo unitario di 0,141 euro a ciascuna delle n. 932.490.561 azioni di risparmio e di 0,130 euro a ciascuna delle n. 11.849.117.744 azioni ordinarie, **incluse le nuove azioni emesse il 1° gennaio 2007 al servizio dell’operazione di fusione con Sanpaolo IMI**, azioni che hanno godimento 1° gennaio 2006 e hanno diritto al dividendo dell’esercizio 2006 alla stregua delle “vecchie” azioni. Inoltre, in relazione al fatto che, per effetto delle scritture contabili di fusione effettuate **in data 1° gennaio 2007, l’utile d’esercizio 2006 di Sanpaolo IMI è stato allocato tra le riserve patrimoniali** e tenendo conto delle disponibilità patrimoniali di Banca Intesa S.p.A. al 31 dicembre 2006, verrà proposta anche una parziale **distribuzione della Riserva sovrapprezzo**, assegnando a ciascuna azione sia di risparmio sia ordinaria un importo di 0,250 euro, per un importo complessivo pari a 3.195.402.076,25 euro (la distribuzione della Riserva sovrapprezzo è fiscalmente assoggettata alla stessa tassazione della distribuzione di utili). Ne consegue - come si è detto in precedenza - l’attribuzione complessiva di utili e di riserve pari a 0,391 euro a ciascuna azione di risparmio e a 0,38 euro a ciascuna azione ordinaria.

Il pagamento del dividendo, se approvato dall’Assemblea, avrà luogo a partire dal giorno 24 maggio 2007 (con stacco cedole il 21 maggio).

* * *

Crescita sostenibile

Il Piano d’Impresa 2007-2009 è basato sull’ottimizzazione di tutte le variabili gestionali: sviluppo dei ricavi, efficientamento dei costi, ottimizzazione degli attivi e dei rischi. L’elemento qualificante del Piano è però certamente la crescita sostenibile dei ricavi.

La crescita dei ricavi (pari al 7% medio annuo) è basata su solidi piani divisionali e numerosi progetti operativi già avviati, comuni a tutte le *Business Unit*:

- **innovazione di prodotto e servizio:** l’offerta verrà continuamente rinnovata facendo leva sulle competenze e sulle strutture distributive di Intesa Sanpaolo (sia in termini di canali fisici sia in termini di canali diretti sempre più avanzati) per offrire alla propria clientela i prodotti migliori (politica di “*only the best products*”) e, in alcuni casi, unici. Sarà adottata una logica di prodotto “*make or buy*” orientata all’interesse del cliente che avrà sempre a disposizione i migliori prodotti, sviluppati internamente, laddove l’offerta interna risponde a criteri di eccellenza, o esternamente con un approccio di architettura aperta, alle migliori condizioni grazie anche all’accresciuto potere negoziale (sia in termini di capacità di scelta sia in termini di prezzi);
- **attività promozionale:** circa 800 milioni di euro di iniziative fra il 2007 e il 2009;

- **incremento dell'attività commerciale:** aumento di 5.400 risorse (+ 13,8%), in parte convertite da altre attività, da dedicare ad attività commerciali e di contatto con la clientela;
- **incremento dell'investimento in formazione:** previste oltre 500.000 giornate in media all'anno;
- **investimenti tecnologici e immobiliari** per oltre 3 miliardi di euro nei 3 prossimi anni per rendere più efficienti le procedure e più efficaci ed efficienti i canali diretti e fisici.

Gli obiettivi di crescita dei ricavi previsti dal Piano d'Impresa sono da considerarsi ragionevoli, grazie alle notevoli opportunità di sviluppo ancora presenti all'interno del Gruppo (ad esempio potenziale di *cross-selling* e di aumento della penetrazione su vari prodotti attraverso l'allineamento alle *best practice* commerciali interne) e alla attuale "velocità di crociera" che è superiore alla crescita media prevista per i prossimi anni (crescita dei ricavi 2005-2006 del 9,7% per Banca Intesa e del 10,9% per Sanpaolo IMI rispetto a una crescita media annua dei ricavi 2007-2009 pari al 7% per Intesa Sanpaolo).

I Piani d'Impresa delle *Business Unit*

Gli obiettivi dei Piani d'Impresa delle singole *Business Unit*, alla base del Piano d'Impresa 2007-2009 e descritti nei prossimi paragrafi, sono riassunti nella seguente tabella:

	Banca dei Territori	Corporate e Investment Banking	Public Finance	Banche Estere	Eurizon Financial Group	Totale Gruppo
CAGR proventi operativi netti	7,3%	7,4%	7,2%	13,7%	6,5%	7,0%
CAGR oneri operativi	-0,8%	0,1%	2,2%	10,5%	4,7%	-0,4%
Cost/income ratio	44,0%	28,1%	26,0%	52,2%	40,6%	42,0%
CAGR RWA	10,8%	4,9%	9,5%	15,7%	n.s.	9,0%
CAGR crediti clientela	10,9%	10,7%	14,8%	18,8%	n.s.	11,7%

CAGR: tasso di crescita medio annuo composto

RWA: attività ponderate per il rischio

Banca dei Territori (Retail, Imprese, Private)

La Banca dei Territori si è posta la missione di crescere affermando la propria eccellenza nelle relazioni con la clientela, attraverso la forte capillarità sul territorio, l'elevato livello di competenze delle risorse commerciali, e il proprio ruolo di Banca leader nel Paese, emergendo come Banca eccellente in tutti gli aspetti del servizio alla clientela.

Gli elementi qualificanti del modello sono essenzialmente tre:

- la presenza sul territorio non con semplici presidi territoriali ma con reali centri decisionali: le Banche del Territorio. Di qui la decisione di valorizzare i brand locali e soprattutto un modello organizzativo che metta in primo piano il ruolo delle persone che lavorano a stretto contatto con il cliente: **il banchiere dei territori e la sua struttura operativa**. Il cliente si confronta costantemente con chi ha conoscenza delle esigenze del mercato e ha un vero potere decisionale: un responsabile che può decidere su quanto gli viene richiesto dal cliente;

- il secondo e decisivo elemento riguarda la possibilità di offrire al cliente l'**accesso a prodotti e servizi** di qualità internazionale a condizioni vantaggiose grazie alle economie di scala e di scopo che solo la più grande Banca del Paese può avere;
- l'ultimo elemento consiste nella possibilità di offrire al cliente non solo la vicinanza tipica della banca locale, ma anche le **competenze, le professionalità e le strutture internazionali che solo una grandissima banca nazionale e internazionale può garantire ad ogni territorio.**

I principali **obiettivi economici/finanziari** previsti per la Banca dei Territori nel periodo 2007-2009 sono i seguenti:

- proventi operativi netti in crescita del 7,3% medio annuo,
- oneri operativi in riduzione dello 0,8% medio annuo,
- *cost/income ratio* in calo al 44% al 2009 (-11,7 p.p.),
- attivi ponderati per i rischi di credito (RWA) in crescita del 10,8% medio annuo,
- crediti a clientela in crescita del 10,9% medio annuo.

La Divisione si prefigge di raggiungere tali obiettivi agendo sui tre segmenti di mercato di pertinenza: Retail, Imprese e Clientela Private.

Per quanto riguarda il segmento **Retail** le principali linee d'azione saranno:

- un costante **aumento della propria base clienti** (in crescita nel triennio di circa 600.000 unità, pari a un incremento medio annuo del 2%);
- una consistente crescita dei **mutui** (penetrazione media della base clienti al 16% nel 2009), attraverso il rafforzamento dell'offerta attuale e il lancio di prodotti innovativi;
- il forte sviluppo dei **prestiti personali** attraverso la crescita delle erogazioni e lo sviluppo di una nuova gamma di prodotti di finanziamento;
- una significativa crescita delle **carte di credito**;
- lo sviluppo di nuovi **prodotti di risparmio gestito e previdenziali** facendo anche leva su un'architettura aperta (penetrazione media della base clienti al 27% per i fondi comuni e al 15% per la bancassicurazione vita nel 2009) e focalizzazione sugli aspetti di servizio e di consulenza alla clientela.

Per quanto riguarda il segmento **Imprese** (società con fatturato compreso tra i 2,5 e i 150 milioni di euro), le principali leve saranno:

- l'**aumento dell'attuale base clienti** (+3.000 nel triennio, pari a un aumento medio annuo dell'1,2%) e il sostanziale mantenimento dell'attuale "*share of wallet*" (dal 20,2% del 2006 al 20,4% del 2009 sugli impieghi a medio-lungo termine), grazie soprattutto al rafforzamento della capacità commerciale;
- l'innovazione di prodotto e del modello distributivo:
 - servizi di incasso e pagamento – unica "giro bank" del Paese: introduzione della **fatturazione elettronica** (servizio integrato che permette alle aziende di esternalizzare il processo di fatturazione);
 - **finanza strutturata e investment banking**: nuovo modello distributivo che permette di coniugare personalizzazione degli interventi con semplicità di approccio ed efficacia realizzativa;
 - **derivati**: sviluppo e vendita di prodotti di tutela della struttura patrimoniale e finanziaria della clientela;

- **leasing**: prodotti “emergenti” e con forte potenziale di crescita (energia, leasing nautico, pubblica amministrazione) e leva sulla multicanalità (es. partnership con agenti, accordi con fornitori, convenzioni);
- **factoring**: ottimizzazione del modello di distribuzione ed estensione dei servizi di Intesa Mediofactoring alla ex-rete Sanpaolo;
- un servizio di assistenza alle imprese in tutte le fasi del processo di **internazionalizzazione**, di **cambiamento generazionale**, di **ingresso sui mercati finanziari**, anche attraverso l’intervento diretto con capitale di rischio.

Per quanto riguarda il segmento **Private**, le principali linee d’azione saranno:

- l’**integrazione** del business Private di Sanpaolo IMI in Intesa Private Banking (che cambierà la sua denominazione), con conseguente allineamento delle *best practice* commerciali (crescita della massa amministrata del 7,5% medio annuo tra 2006 e 2009);
- la **razionalizzazione delle attività fiduciarie del Gruppo**;
- lo sviluppo di una **strategia di internazionalizzazione** (partnership con Sanpaolo Bank Luxembourg con prodotti dedicati al Private e piattaforma multimanager, partnership con Sanpaolo Bank Suisse, sviluppo di una piattaforma internazionale).

Corporate e Investment Banking

Il Corporate e Investment Banking ha la missione di servire la clientela Mid e Large Corporate e Financial Institutions italiana ed estera attraverso:

- un approccio integrato al Corporate Banking che coniuga Commercial Banking (credito ordinario e specializzato, attività transazionale), Investment Banking (M&A e Finanza Strutturata) e Merchant Banking (capitale a rischio a supporto della crescita delle aziende);
- il consolidamento di eccellenze di prodotto nei Capital Markets, nei Securities e Transaction Services, nel Factoring e negli International Trade Services.

I **principali obiettivi** per la Divisione Corporate e Investment Banking nel periodo 2007-2009 sono i seguenti:

- proventi operativi netti in crescita del 7,4% medio annuo,
- oneri operativi stabili (crescita media annua dello 0,1%),
- *cost/income ratio* in calo al 28,1% nel 2009 (-6,6 p.p.),
- attivo ponderato per i rischi di credito in crescita del 4,9% medio annuo,
- crediti a clientela in crescita del 10,7% medio annuo.

Le priorità strategiche della Divisione sono:

- consolidamento nella gestione delle **Relazioni Corporate** attraverso:
 - rafforzamento della copertura della clientela grazie a un’ulteriore **forte specializzazione dei gestori** per settore, tipologia di rischio e grado di inserimento sui clienti,
 - valorizzazione delle attuali forti penetrazioni sulla clientela attraverso il **cross-selling** sui prodotti a più alto valore aggiunto,
 - creazione di **competenze distintive** a livello globale in settori in cui la Banca o il sistema Paese hanno un posizionamento preferenziale (es. lusso);
- rilancio della **Rete Estera** a supporto delle Relazioni, con:

- posizionamento come **Banca di riferimento per l'internazionalizzazione delle aziende italiane** in grado di dare assistenza sia nei mercati emergenti sia nelle più importanti piazze finanziarie internazionali,
 - **sviluppo delle relazioni con i migliori Corporate del mondo**, in settori strategici per il cross-selling,
 - **riorganizzazione della rete** ex Intesa ed ex Sanpaolo attraverso l'integrazione delle piazze sovrapposte e l'ottimizzazione del rapporto *front/back office*;
- sviluppo della clientela **Financial Institutions**, grazie a:
 - adozione di **modello di copertura specialistico** per la clientela a maggior potenziale,
 - creazione di **prodotti dedicati** (es. ALM per assicurazioni) e sviluppo del business nell'**Europa Centro-Orientale**;
 - consolidamento delle attività di **Transaction Services** attraverso:
 - **razionalizzazione e integrazione** delle attività di Banca Depositaria, Fund Administration e Custody svolte all'interno del Gruppo,
 - **sviluppo dell'offerta** verso clientela terza sia in Italia sia nei paesi strategici per il Gruppo,
 - valutazione di **partnership con operatori internazionali**, per eventuale condivisione di piattaforme operative/copertura commerciale a livello globale;
 - significativo sviluppo dei **Trade Services** agendo su 4 direttrici:
 - implementazione di soluzioni integrate per la **gestione dei flussi di cassa**, in un'ottica SEPA (Cash Management internazionale),
 - sviluppo di soluzioni integrate a supporto di tutta la **Supply Chain** (es. valutazione controparti, gestione documentale, processo incasso/pagamento, portafoglio rischi paese/controparte),
 - ulteriore sviluppo dell'offerta di assistenza specialistica alle aziende nei loro processi di **internazionalizzazione**,
 - sviluppo di partnership/accordi di collaborazione con un'**ECA** (Export Credit Agency);
 - leadership in Italia nell'**Investment Banking** (M&A e Finanza Strutturata), posizionandosi come operatore di riferimento per le aziende italiane con:
 - aumento nella penetrazione delle principali operazioni di **M&A** e di **Finanza Strutturata** del Paese,
 - lancio di prodotti dedicati per le **Financial Institutions**,
 - sviluppo selettivo all'**Estero** in segmenti/prodotti/geografie target e crescita nei mercati emergenti,
 - aumento capacità di **sindacazione e sottoscrizione** di debito di Finanza Strutturata e avvio di iniziative strategiche innovative (es., CLO/CDO dedicati);
 - rafforzamento delle attività di **Merchant Banking**, attraverso l'aumento dell'attività d'investimento in Private Equity, Real Estate, Mezzanine, Venture Capital e Special Situations, a supporto della gestione delle più rilevanti situazioni del sistema economico italiano e dei paesi esteri strategici;
 - leadership nelle attività di **Capital Markets**, attraverso:
 - focus sugli **elementi distintivi** chiave di innovazione, gestione del rischio, cultura del servizio e macchina operativa efficiente,
 - consolidamento e relazione di **partnership** con i clienti del Gruppo,
 - crescita sul mercato italiano ed europeo attraverso lo sviluppo di **attività di reseller e istituzionali**, mutuando il modello sviluppato con le Reti del Gruppo;

- consolidamento e potenziamento delle attività di **Factoring**, con il rafforzamento della posizione di leadership nel mercato italiano (quote di mercato Italia da 24,3% nel 2006 a 25,7% nel 2009) e lo sviluppo delle attività di Factoring nei confronti dell'estero; è prevista la fusione tra Banca IMI e Banca Caboto con valorizzazione del marchio IMI e la concentrazione nella nuova Banca IMI dell'attività sia di investment banking che di capital market.

Public Finance

La Business Unit Public Finance⁵ ha lo scopo di servire la Clientela Stato, Enti Pubblici, Enti Locali, Public Utilities, Sanità e General Contractor sviluppando le attività di finanziamento e operatività bancaria corrente, finanza di progetto, cartolarizzazioni, consulenza di carattere finanziario e assunzione di partecipazioni in iniziative e progetti di investimento nei settori di riferimento.

I **principali obiettivi** per la Business Unit Public Finance nel periodo 2007-2009 sono i seguenti:

- proventi operativi netti in crescita del 7,2% medio annuo,
- oneri operativi in aumento del 2,2% medio annuo,
- *cost/income ratio* in calo al 26% al 2009 (-4,1 p.p.),
- attivi ponderati per i rischi di credito in crescita del 9,5% medio annuo,
- crediti a clientela in crescita del 14,8% medio annuo.

Le priorità strategiche declinate per la Business Unit sono le seguenti:

- **essere eccellenti** nel servizio al settore pubblico allargato:
 - servire a 360° le esigenze finanziarie di tutti gli attori del settore pubblico allargato, creando **un polo di competenze unico in Italia**,
 - lanciare iniziative dedicate a specifici business (es. small project finance...), con team specialistici e una rete fortemente legata al territorio,
 - massimizzare il **cross-selling** verso prodotti ad alto valore aggiunto (derivati e Investment Banking);
- **creare nuove opportunità di crescita**, individuando e perseguendo opportunità di sviluppo all'estero, con particolare riferimento al finanziamento di opere pubbliche e infrastrutture **in Paesi strategici per il Gruppo** a partire, in particolare, dall'Europa Centro-Orientale e dal bacino del Mediterraneo;
- **gestire attivamente il portafoglio di asset finanziari pubblici**, attraverso intermediazione di portafoglio ed emissione di *covered bonds*.

Il Gruppo si pone anche l'obiettivo di contribuire allo sviluppo della Pubblica Amministrazione attraverso la partecipazione alla progettazione e realizzazione delle infrastrutture materiali (trasporti, informatica, ricerca, istruzione, turismo) necessarie allo sviluppo dei diversi Paesi e dei loro territori.

⁵ Entro il 31.12.2007 verrà definita la scissione totale di Banca OPI in tre rami aziendali. Il ramo bancario confluirà in Banca Intesa Infrastrutture e Sviluppo, il ramo leasing nella società del Gruppo per il Leasing e il ramo FIN.OPI direttamente in Capogruppo.

Con particolare riferimento a quest'ultimo punto è stato studiato un piano specifico per la finanziaria di partecipazioni **FIN.OPI** che ne prevede la conversione in Investment Management & Advisory Firm specializzata nella gestione di Fondi Chiusi nei settori delle infrastrutture e delle public utilities con focus particolare su:

- partnerariato Pubblico Privato,
- trasporti,
- local utilities,
- energia rinnovabile e ambiente.

Banche Estere

La Divisione Banche Estere ha lo scopo di disegnare e implementare la strategia di crescita del Gruppo nel *retail e commercial banking* all'estero esplorando le opportunità di sviluppo sui mercati già presidiati e sui nuovi mercati.

I **principali obiettivi** per la Divisione Banche Estere nel periodo 2007-2009 sono:

- proventi operativi netti in crescita media annua del 13,7%,
- oneri operativi in crescita media annua del 10,5%, per far fronte alle notevoli necessità di sviluppo (sportelli, ecc.) delle banche controllate,
- *cost/income ratio* in riduzione al 52,2% al 2009 per la Divisione (-4,7 p.p.), risultante da diversi livelli di *cost/income* delle banche controllate in funzione dei diversi gradi/necessità di sviluppo/consolidamento delle stesse,
- attivi ponderati per i rischi di credito in crescita del 15,7% medio annuo,
- crediti a clientela in crescita del 18,8% medio annuo.

Lo sviluppo delle singole Banche prevede obiettivi e interventi differenziati a seconda del punto di partenza/grado di sviluppo raggiunto nel singolo paese:

- in **Russia e Romania**, dove la penetrazione del Gruppo è ancora limitata, si prevede di crescere in maniera significativa (quote di mercato e volumi) su aree geografiche selezionate, facendo leva sull'estensione della rete distributiva e sul pieno utilizzo delle *best practice* commerciali e creditizie di Gruppo valutando, eventualmente, anche opportunità di crescita esogena;
- in **Egitto, Slovenia e Bosnia-Erzegovina** si prevede di rafforzare ulteriormente la già significativa presenza raggiungendo posizioni ancora più rilevanti, attraverso nuovi modelli di servizio e prodotti innovativi orientati alla crescita nonché migliorando ulteriormente la redditività della gestione;
- in **Croazia, Ungheria, Slovacchia, Serbia e Albania**, dove il Gruppo ha già acquisito una posizione di leadership, le Banche punteranno al consolidamento della propria posizione di mercato e al raggiungimento di livelli di eccellenza in termini di *cost/income* ed EVA.

La Divisione assicurerà il conseguimento di sinergie di ricavo e di costo attraverso:

- la trasformazione dei Centri di Eccellenza (leasing, carte di credito, credito al consumo, ecc.) in **unità operative** multidomestiche a diretto riporto della Divisione e al servizio delle Banche in stretta sinergia con le Società Prodotto del Gruppo;
- la creazione di un'unità di **sviluppo prodotti e processi commerciali sul segmento Retail** che metta a fattor comune le *best practice* presenti nelle Banche controllate, nella Divisione e nel Gruppo;

- gli **efficientamenti** nelle Banche oggetto di operazioni di fusione/integrazione (Ungheria, Serbia, Albania e Bosnia-Erzegovina);
- l'utilizzo di un'**unica piattaforma tecnologica standard** scelta tra quelle già esistenti nelle banche appartenenti alla Divisione, sviluppata e gestita anche attraverso la possibile delocalizzazione in paesi ad alta tecnologia e a basso costo del lavoro in partnership con società specializzate.

La Divisione continuerà a perseguire una strategia di rafforzamento focalizzato della presenza estera del Gruppo:

- anche attraverso acquisizioni mirate qualora si presentassero opportunità nei Paesi in cui il Gruppo è già presente;
- attraverso acquisizioni di dimensione limitata in Paesi emergenti di grandi dimensioni a prezzi coerenti con gli obiettivi di redditività del Gruppo.

Eurizon Financial Group (Asset Management, Bancassurance, Financial Advisors)

Eurizon Financial Group opera nei seguenti settori:

- *asset management*, attraverso Eurizon Capital,
- assicurazione vita attraverso Eurizon Vita,
- tutela della persona e del patrimonio attraverso Eurizon Tutela,
- promozione finanziaria attraverso Banca Fideuram.

Le linee guida strategiche prevedono un forte orientamento alla crescita, il focus sull'innovazione, il conseguimento di efficienza allineati ai migliori standard di mercato e la gestione attiva delle leve di capital management. I **principali obiettivi** per Eurizon Financial Group nel periodo 2007-2009 sono i seguenti:

- proventi operativi netti in crescita del 6,5% medio annuo,
- oneri operativi in aumento del 4,7% medio annuo, legati ai significativi investimenti per lo sviluppo,
- *cost/income ratio* al 40,6% al 2009 (-2,1 p.p.).

I principali progetti per Eurizon Financial Group nel triennio sono i seguenti:

- **integrazione delle attività ex-Nextra** all'interno di Eurizon Capital;
- sfruttamento delle opportunità nascenti dalle **strategie di architettura aperta**, in fase di veloce diffusione in Europa attraverso:
 - sviluppo di un team mirato allo **sviluppo extra-captive**, con risorse dedicate e budget aggressivo,
 - sviluppo di nuovi **accordi distributivi con terze parti**;
- **rafforzamento della piattaforma distributiva**:
 - **Promotori Finanziari Banca Fideuram**: consolidamento della leadership nel segmento Affluent, attraverso una forte spinta sul reclutamento e un modello di servizio distintivo, e arricchimento dell'offerta verso prodotti capaci di attrarre l'elevato ammontare di liquidità detenuto dalle famiglie (es. gestione della fase di decumulo previdenziale);
 - **nuova rete di specialisti Pensione**: sfruttamento del vuoto di offerta vita-previdenza sul segmento Mass-Market attraverso una rete di specialisti e prodotti mirati e competitivi con un forte focus sulla fase di accumulo previdenziale;

- **bancassurance**: solido rapporto bancassurance con la più vasta rete di sportelli italiana, con potenzialità di spostamento dell'offerta verso prodotti a maggior contenuto assicurativo (coperture addizionali e offerta danni);
- sfruttamento delle opportunità di **sinergie di costo** ottimizzando gli investimenti e allineando la qualità dei servizi offerti.

Gestione dei costi e degli investimenti orientata allo sviluppo e alla leadership di efficienza

Il Piano d'Impresa 2007-2009 prevede di raggiungere l'obiettivo di **cost/income ratio del 42,0%** al 2009. Il totale dei costi operativi verrà ridotto in valore assoluto di circa 125 milioni di euro (riduzione degli oneri operativi dello 0,4% per anno) malgrado un **fortissimo impegno a favore dello sviluppo** e gli aumenti "automatici" legati al rinnovo del contratto di lavoro e all'inflazione:

- i **costi per lo sviluppo aumenteranno** nel periodo di **oltre 700 milioni** di euro, **trainati dal rafforzamento delle risorse commerciali** con l'aggiunta di circa 5.400 risorse, in parte convertite da attività di *back office* (circa 350 milioni di euro), dall'apertura di oltre 600 nuove filiali in Italia e all'estero (275 milioni di euro), dallo sviluppo di nuove piattaforme informatiche e dall'avvio di ulteriori iniziative di formazione;
- è previsto inoltre un ulteriore **aumento "automatico"** degli oneri operativi derivante dal rinnovo dei contratti e dall'adeguamento all'inflazione **per circa 800 milioni** di euro nel triennio.

A fronte del previsto **aumento di oneri operativi per oltre 1,5 miliardi** di euro (nuovi costi per lo sviluppo, maggiori ammortamenti e aumenti "automatici"), il Piano di Impresa 2007-2009 prevede interventi di **miglioramento strutturale dell'efficienza per oltre 1,6 miliardi** di euro **grazie a risparmi di costo per iniziative già avviate nel 2006 dalle due banche pari a circa 400 milioni di euro** - legati a progetti di *lean banking* e a rinegoziazioni di contratti di acquisto - e **sinergie per circa 1.250 milioni** di euro, **in aumento di circa 265 milioni** di euro **rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione**.

In particolare, si prevedono **sinergie di costo** pari a:

- **430 milioni di euro nell'area informatica (in aumento di circa 160 milioni di euro rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione);**
- **140 milioni di euro nelle Funzioni Centrali;**
- **340 milioni di euro nelle Spese Amministrative (in aumento di circa 30 milioni di euro rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione);**
- **190 milioni di euro nei Back Office e Strutture di supporto (in aumento di circa 30 milioni rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione);**
- **130 milioni di euro nelle Società Prodotto (in aumento di circa 40 milioni di euro rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione);**
- **circa 15 milioni di euro su reti bancarie estere (in aumento di circa 5 milioni di euro rispetto a quanto stimato per il Progetto di Fusione).**

Per quanto riguarda gli **oneri di integrazione**, resta confermata la stima **di 1.550 milioni** di euro effettuata per il Progetto di Fusione, **di cui 880 milioni di euro già contabilizzati nell'esercizio 2006**.

Ottimizzazione degli attivi di Gruppo e gestione integrata di tutte le categorie di rischio

Portafoglio di Partecipazioni

Il Piano di Impresa 2007-2009 si pone l'obiettivo di **ridurre l'attuale portafoglio di partecipazioni**, che ammonta a circa 10 miliardi di euro (valore di carico) complessivi, attraverso la riduzione delle partecipazioni non strategiche **per un ammontare totale pari a circa 3-4 miliardi** di euro.

Portafoglio Immobiliare

Il Piano di Impresa 2007-2009 si pone l'obiettivo di ottimizzare la gestione del portafoglio immobiliare del Gruppo, che ammonta a circa 6 miliardi di euro (valore di carico) complessivi, attraverso **cessioni di immobili per un controvalore di circa 300 milioni** di euro che finanzieranno la **costruzione della nuova sede sociale di Torino**.

Gestione integrata dei Rischi

La gestione del capitale e del rischio in tutte le sue forme è diventata uno dei fattori chiave di successo per tutte le grandi banche internazionali, anche alla luce delle recenti evoluzioni nell'industria bancaria e nel mercato dei capitali. In ambito regolamentare, la normativa sui requisiti patrimoniali proseguirà la sua evoluzione passando dal concetto di capitale regolamentare previsto da Basilea I a un concetto di capitale economico, che tiene in considerazione le correlazioni tra le diverse posizioni di rischio.

La spinta al cambiamento imposta dal nuovo contesto regolamentare e normativo, unita alla sempre più elevata liquidità del mercato degli strumenti di gestione del rischio di credito e alla rilevante dimensione delle poste patrimoniali di Intesa Sanpaolo, offrono **significative opportunità di ottimizzazione del capitale e del profilo rischio/rendimento del Gruppo**.

A conferma dell'enfasi posta dal Gruppo sul **governo del valore attraverso la gestione attiva dei rischi, del capitale e dell'EVA[®]**, il Gruppo Intesa Sanpaolo ha costituito un presidio integrato del Risk Management, della Pianificazione e Controllo e del Capital Management.

L'attività è guidata e supportata da specifici strumenti di analisi del valore, analisi del profilo di rischio del portafoglio creditizio, analisi del profilo di rischio del mercato e asset allocation, analisi del profilo di liquidità e tasso del banking book, analisi del rischio operativo, analisi di Equity e Property risk, modelli di sensitivity analysis.

Ulteriori opzioni strategiche il cui impatto non è incluso nel Piano di Impresa

Oltre alla crescita organica, nei prossimi anni il nuovo Gruppo avrà ulteriori opzioni di crescita straordinaria in diversi settori di attività. Il contenuto di molti progetti di sviluppo che sono allo studio o in via di realizzazione non viene articolato nel Piano per evitare di mettere a rischio il successo delle eventuali operazioni e, come detto sopra, i loro effetti non sono stati inclusi nelle previsioni del Piano di Impresa. Tali opzioni strategiche riguardano:

- acquisizioni di banche locali italiane per completare la copertura del territorio,
- acquisizioni mirate per rafforzare la posizione del Gruppo nell'Europa Centro-Orientale e nel bacino del Mediterraneo,
- rafforzamento in specifiche aree di prodotto anche all'estero,
- Eurizon Financial Group.

L'effetto netto delle acquisizioni/dismissioni non incluse nel Piano d'Impresa sarà coerente con l'obiettivo di *Core Tier 1 ratio* al 6,5% nel 2009.

Le linee guida strategiche che stanno guidando questi progetti sono le seguenti (descritte nei prossimi paragrafi):

- mantenimento dell'attuale mix di business,
- consolidamento della leadership domestica,
- sviluppo internazionale equilibrato,
- politica di "make or buy" di prodotto orientata al cliente.

- ***Mantenimento dell'attuale mix retail/corporate***

Si prevede di mantenere di massima l'attuale mix degli attivi: circa il 65% sul retail e circa il 35% sul corporate e public finance.

- ***Consolidamento della leadership domestica***

Intesa Sanpaolo è già oggi il leader bancario domestico e intende consolidare la sua leadership in tutti i settori di clientela (retail, private, corporate, public finance, no profit). Verrà perseguita una politica di acquisizioni molto mirata per coprire le zone del Paese ancora non sufficientemente presidiate: in mancanza di opportunità interessanti si procederà a un adeguato piano di copertura di filiali nelle province di insufficiente copertura. **La copertura totale del territorio è considerata di valenza strategica** anche perchè dà al Gruppo il vantaggio competitivo di assicurare economie di scala che nessun operatore può raggiungere, oltre alla possibilità di offrire prodotti e servizi di grande rilevanza (es. incassi e pagamenti per le imprese - "giro bank").

- ***Sviluppo internazionale equilibrato***

Già oggi il Gruppo sviluppa circa il 20% dei suoi attivi con controparti non residenti, possiede banche universali in 10 Paesi dell'Est Europa e del Mediterraneo e dispone di strutture operative (banche corporate, filiali e uffici di rappresentanza) in altri 35 Paesi del mondo.

Non sono prevedibili acquisizioni di altre banche di dimensione rilevante ma, se del caso, operazioni molto mirate per rafforzare la presenza in Paesi dove si è già presenti o specifiche capacità di prodotto.

Il Piano di Impresa prevede di **mantenere la percentuale di assets collegati a controparti non italiane a circa il 20%**, attraverso la crescita organica di tutte le strutture operative e attraverso la valorizzazione di leadership di prodotto riconosciute, per esempio, nei Transactions Services

(custody, banca depositaria, fund administration) e nei Trade Services (finanziamenti import/export, factoring, ecc.).

- ***Politica di make or buy di prodotto orientata al cliente***

La politica di prodotto sarà orientata all'interesse dei clienti, che dovranno poter sempre accedere attraverso Intesa Sanpaolo ai migliori prodotti/servizi disponibili sul mercato. Dovunque possibile sarà Intesa Sanpaolo a produrli internamente, ma non si esiterà a utilizzare appieno le leve dell'outsourcing, delle architetture aperte, delle partnership, qualora la politica di ottimizzazione del servizio al cliente e le dinamiche di mercato lo rendano necessario.

- ***Opzioni strategiche per Eurizon Financial Group***

Entro la fine di giugno il mercato verrà aggiornato in merito alle opzioni strategiche relative a Eurizon Financial Group (nel Piano è inclusa - per ora - l'ipotesi della **quotazione** del 30% di Eurizon Financial Group in coerenza con il Progetto di Fusione).

Le risorse umane singolo principale fattore-chiave di successo di Intesa Sanpaolo

L'investimento in azioni di sviluppo e valorizzazione del capitale umano rappresenta l'elemento distintivo e qualificante del Gruppo, in un quadro di sviluppo sostenibile e di forte responsabilità verso tutti gli stakeholder.

Per raggiungere l'eccellenza nella gestione del personale saranno avviate numerose iniziative specifiche:

- forti investimenti in formazione (**oltre 500.000 giornate di formazione previste in media ogni anno**);
- **investimenti tecnologici e immobiliari** volti a migliorare le condizioni di lavoro dei dipendenti e a semplificare l'operatività della Banca;
- definizione di **sistemi di retribuzione/incentivo coerenti con i migliori parametri di mercato** e legati al raggiungimento degli obiettivi di creazione di valore del Gruppo;
- valorizzazione delle professionalità di tutti i dipendenti (es. **rafforzamento del ruolo delle figure chiave sul territorio**, come Direttori di filiale e Capi Area).

Contributo alla crescita responsabile delle economie e delle comunità nelle quali opera il Gruppo

Il Gruppo Intesa Sanpaolo si propone di contribuire significativamente allo sviluppo dell'economia e delle comunità nelle quali opera attraverso:

- il supporto allo sviluppo economico di **aziende e privati**:
 - garantendo l'**accesso al credito** e il **supporto agli investimenti**;
 - intervenendo con un **ruolo primario nelle situazioni più critiche dell'economia nazionale**;
 - supportando l'**internazionalizzazione dell'economia italiana** grazie alla presenza internazionale in paesi emergenti con rapporti commerciali consolidati con il nostro paese;

- il supporto allo sviluppo qualitativo del **settore bancario**:
 - stimolando la crescita del livello quantitativo e qualitativo di bancarizzazione della cultura finanziaria (“**alfabetizzazione finanziaria**”);
 - facendo leva sul proprio ruolo di **interlocutore primario per il legislatore** per la modifica delle normative relative al settore bancario (es. regolamentazione per credito alle famiglie) al fine di rendere più efficace, efficiente e trasparente l’industria bancaria;
- il sostegno al **settore pubblico**:
 - contribuendo all’ammodernamento dello Stato e della Pubblica Amministrazione anche attraverso iniziative di supporto allo sviluppo delle infrastrutture del paese (conversione di FIN.OPI in Investment Management & Advisory Firm specializzata nella gestione di Fondi Chiusi nei settori delle infrastrutture e delle public utilities);
 - favorendo lo sviluppo delle **infrastrutture immateriali** del Sistema, con particolare riferimento a:
 - **ricerca**, a favore della quale saranno varate specifiche iniziative a sostegno delle imprese e dei centri di eccellenza del Paese,
 - **formazione**, in una prospettiva di crescente collaborazione con il sistema universitario e scolastico, con particolare riferimento alle materie economico-finanziarie e scientifiche;
- **l’attenzione all’ambiente, al risparmio energetico, alla tutela e valorizzazione del territorio e del patrimonio artistico e culturale**, con una serie di iniziative a sostegno degli investimenti ecologici, fondi speciali, supporto alla creazione di imprese specializzate, ecc.;
- il supporto alla **comunità**:
 - aumentando il focus sul quarto settore, per lo sviluppo del quale viene creata una banca specializzata (prima tra le grandi banche nel settore della **finanza etica**) capace di offrire agli operatori il meglio degli strumenti e dei prodotti esistenti sul mercato, che convertirà gli utili della sua attività in disponibilità di credito a favore del settore;
 - supportando lo sviluppo delle realtà/comunità locali, grazie al modello di Banca dei Territori. In particolare, verranno lanciati in tutte le macro-regioni del Gruppo centri di competenza e di sviluppo al servizio dell’intero Gruppo.

Il Piano d’Impresa porta **significativi benefici a tutti gli stakeholder**, che nel triennio si quantificano in:

- oltre 100 miliardi di euro di nuovo credito all’economia,
- oltre 18 miliardi di euro di dividendi agli azionisti (da pagare nel 2007, 2008, 2009 e 2010),
- oltre 18 miliardi di euro di retribuzioni e contributi sociali,
- oltre 12 miliardi di euro di acquisti/investimenti,
- oltre 10 miliardi di euro di tasse (imposte sull’utile di esercizio).

Investor Relations
 +39.02.87943180
investor.relations@intesanpaolo.com

Media Relations
 +39.02.87963531
stampa@intesanpaolo.com

www.intesanpaolo.com

Cautionary Statement ai sensi di quanto previsto dal “Safe Harbor” del Private Securities Litigation Reform Act degli Stati Uniti del 1995. La Private Securities Litigation Reform Act statunitense del 1995 fornisce un “*Safe Harbor*” per dichiarazioni contenenti dati previsionali. Questo comunicato stampa contiene previsioni e stime che riflettono le attuali opinioni del management Intesa Sanpaolo in merito ad eventi futuri. La capacità del Gruppo Intesa Sanpaolo di raggiungere i risultati previsti dipende da molti fattori al di fuori del controllo del management. I risultati effettivi possono differire significativamente da quelli previsti o impliciti nei dati previsionali. Tali dati previsionali comportano rischi ed incertezze che potrebbero avere un impatto significativo sui risultati attesi e si fondano su assunti di base.

I seguenti fattori potrebbero far sì che i risultati effettivi del Gruppo differiscano significativamente da quelli previsti o impliciti nei dati previsionali:

- la capacità del Gruppo di integrare con successo dipendenti, prodotti, servizi e sistemi nell’ambito della fusione tra Banca Intesa S.p.A. e Sanpaolo IMI S.p.A. nonché di altre recenti fusioni ed acquisizioni;
- l’effetto delle decisioni delle autorità di vigilanza e dei cambiamenti nel quadro normativo;
- l’effetto degli sviluppi politici ed economici in Italia e negli altri paesi in cui opera il Gruppo;
- l’effetto delle fluttuazioni nei tassi di cambio e di interesse;
- la capacità del Gruppo di ottenere il rendimento atteso dagli investimenti realizzati in Italia e negli altri paesi.

I fattori suddetti non costituiscono una lista completa. A seguito di tali incertezze e rischi, si avvisano i lettori che non devono fare eccessivo affidamento su tali dichiarazioni contenenti dati previsionali che valgono solo con riferimento alla data odierna. Di conseguenza, non è possibile assicurare che il Gruppo raggiunga i risultati previsti.